

Klöpfer entscheidet sich für SUMMIT



Die Klöpfer Gruppe

Als einer der führenden deutschen Händler von Holz, Holzprodukten und innovativen Werkstoffen ist die Klöpfer Gruppe etablierter Partner für Handwerk, Handel, Industrie, Bau und Architekten. Mit ihren Unternehmensbereichen Klöpfer Holzhandel, Klöpfer Surfaces, Weltholz und Klöpfer Construction berät und beliefert sie von deutschlandweit 30 Standorten aus mehr als 30.000 Handwerker, Hersteller von Fertighäusern, Baukonzerne, Fertigteilwerke, Holzhändler und viele mehr.

Die Klöpfer Gruppe steht für besondere Qualität und Hochwertigkeit des Materials sowie für Leistungsführerschaft, beispielhaften Service und stets aktuellstes Fach- und Branchenwissen. Sie konzentriert sich auf Qualität von Produkt und Service, deshalb arbeitet die Gruppe in allen Bereichen ausschließlich mit den besten Marken und leistungsfähigen Lieferanten zusammen. Klöpfer – ein starkes, renommiertes Unternehmen mit überdurchschnittlichem Wachstum.

„Marktführerschaft durch Qualität, Service und Kompetenz, diese Maxime ist fest im Unternehmensleitbild des an deutschlandweit 30 Standorten tätigen Unternehmens fest verankert.

Neben der Qualität unserer Produkte ist das Wissen und Know-how unserer Mitarbeiter ein entscheidender Faktor, um unsere Position zu halten, bzw. weiter auszubauen“, so der kaufmännische Leiter, Uwe Thielemann.

„Gerade aufgrund unserer dedizierten Struktur ist das nicht ganz einfach“, ergänzt der IT-Leiter André Kösling.

„Mit unseren Insellösungen, so war uns schnell klar, hatten wir keine Chance, unsere vielfältigen Aufgaben bzw. Anforderungen intelligent umzusetzen. Für uns kamen somit nur Anbieter in Frage, die das gesamtheitliche Lösungsportfolio, von der Entgeltabrechnung, der Personalzeitwirtschaft, dem Personalmanagement bis hin zum Recruitment im Lösungsangebot hatten“, führt Herr Thielemann weiter aus.

„Weiterhin galt es für uns die Frage zu klären, welche Variante, Inhouse- oder Outsourcinglösung, für uns die bessere ist. Zu einer ersten Sichtung haben wir die bekannten Keyplayer aus dem HR-Bereich zu einer ersten Präsentation zu uns eingeladen.

Bereits hier zeigten sich nicht nur erhebliche Leistungs- bzw. Kostenunterschiede innerhalb der Lösung, sondern auch in Bezug auf Einführungsaufwand, Dauer und den vorgeschlagenen Einführungsszenarien. In diesem Stadium punktete die SUMMIT bereits mit ihrer Art der Lösungsdarstellung und die Einbeziehung unserer speziellen Anforderungen.

Mit unseren vielen Standorten ist es für uns in Zukunft unabdingbar, auf alle HR-Daten von jedem Standort aus direkt zugreifen zu können, sei es seitens der Personalmitarbeiter für ihre tägliche Arbeit, oder aber für den Mitarbeiter selbst, um über das integrierte Self-Service-Portal seine Entgeltabrechnung herunterzuladen, seine Urlaubsanträge elektronisch zu verschicken oder seine Kommt-/Geht-Buchungen durchzuführen.

Aber dabei darf das Thema Sicherheit nicht in Vergessenheit geraten und ist mit höchster Priorität zu behandeln“, so der IT-Leiter.

„Schnell zeigte sich, dass das Komplettangebot der SUMMIT unsere Wünsche, durch ihre webbasierte, moderne Programmlösung gänzlich abdeckte. Aber wir wollten sichergehen.

In einer weiteren Präsentation haben wir die beiden besten Anbieter „auf Herz und Nieren“ geprüft.

Vorgabe war neben der reinen Leistungsdarstellung die Vorstellung eines gesamtheitlichen Einführungskonzeptes mit den daraus resultierenden Kosten.

Klöpfer entscheidet sich für SUMMIT

Anhand unserer Checkliste haben wir die Vorstellung der einzelnen Firmen seitens der Teilnehmer (GF, Personalmitarbeiter, EDV) einzeln bewertet. Eindeutiger Favorit war bei allen Teilnehmern die SUMMIT, sodass wir mit dem Eschweiler Unternehmen in die Abschlussverhandlung zur Einführung unseres neuen HR-Systems einstiegen.

Auch diese Gespräche zeigten uns sehr deutlich, dass es sich bei der SUMMIT um einen erfahrenen Lösungsanbieter mit praxiserprobten Einführungskonzepten mit fairen Preisen handelt.

Wir entschieden uns für die ASP-Variante (Outsourcing-Lösung), da sie unserer Meinung nach die optimale Unterstützung und Flexibilität für unsere tägliche Arbeit darstellt.

Um unsere Entscheidung abzusichern, besuchten wir als letzten Punkt unserer Entscheidungsfindung einen Kunden des Eschweiler Beratungshauses, der nach 20 Jahren bei einem anderen Dienstleister vor zwei Jahren zur SUMMIT gewechselt ist und nahezu die gleichen Anforderungen wie wir bereits umgesetzt hat.

Nach unserem Besuch waren wir sicher, mit der SUMMIT den richtigen HR-Partner und Lösungsanbieter gefunden zu haben. Nach Erteilung des Auftrags haben wir, wie im Vorhinein abgestimmt, umgehend mit der Umsetzungsphase begonnen und es klappt bestens“, so der kaufmännische Leiter, Herr Thielemann weiter.